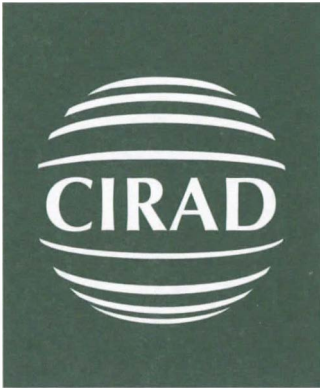

Département territoires,
environnement et acteurs
Cirad-tera



**Projet de relance de la production agricole dans la région
sud de Cabo Delgado**

**Appui aux associations de producteurs de
coton et programmation des activités du
Secteur Formation pour la campagne 2000-
2001**

**Rapport de mission à Montepuez, Mozambique
du 9 au 20 octobre 2000**

Philippe Bonnal
Janvier 2001
Cirad-Tera, N° 01/2001

**Projet de relance de la production agricole dans la région
sud de Cabo Delgado**

**Appui aux associations de producteurs de
coton et programmation des activités du
Secteur Formation pour la campagne 2000-
2001**

**Rapport de mission à Montepuez, Mozambique
du 9 au 20 octobre 2000**

Philippe Bonnal
Janvier 2001
Cirad-Tera, N° 01/2001

Résumé

Le rapport rend compte de la mission réalisée dans le cadre de l'appui permanent au secteur formation du projet Lomaco-Montepuez. Les objectifs de la mission étaient de faire le point sur la gestion des associations, appuyer l'élaboration de la programmation des activités de formation au cours de la campagne 2000-2001 et préparer l'évaluation finale du projet. Le rapport analyse dans un premier temps la situation des associations à la fin de la campagne 99-00 à la lumière du faible niveau du prix du coton et des problèmes phytosanitaires particulièrement vigoureux qui ont marqué la dernière campagne cotonnière. Les activités réalisées par le secteur formation au cours de la campagne 99-00 sont ensuite mentionnées ainsi que les activités nouvelles à réaliser au cours de la campagne 00-01. Les dernières parties portent sur la constitution d'une base de données pour faciliter le suivi des activités du secteur formation et la structuration du document final du projet en ce qui concerne les activités de formation et d'appui aux associations.

Mots - clés

FORMATION ; CONSEIL ; GESTION ; ORGANISATION DE PRODUCTEURS ; ZONE COTONNIERE ; MOZAMBIQUE

Sommaire

Objectifs de la mission

A - Situation des associations

1. Une campagne 1999-2000 difficile
2. Les associations temporairement fragilisées
3. La commercialisation du coton-graine : des pratiques qui se consolident, mais quelques difficultés récurrentes
4. L'importance accrue à accorder aux activités économiques hors coton
5. La stabilisation du profil des associations

B - Point sur les activités réalisées et programmation de la campagne 2000-2001

1. Les activités réalisées au cours de la campagne 1999 - 2000
2. Les priorités pour la campagne 2000 - 2001
3. Les activités de la campagne 2000 - 2001

C - La structuration du document final du projet , éléments du secteur formation

Annexes

1. Les résultats économiques des associations, campagne 1999-2000
2. Tableau synthétique des formations prévues pour la campagne 2000-2001
3. Eléments de formation sur coton niveau II : l'itinéraire technique
4. Itinéraires techniques coton observés au sein des associations et comparaison des résultats sur 3 campagnes
5. Base de données sur le suivi des activités du secteur formation : formulaires de saisie
6. Document final : les éléments relatifs aux activités du secteur formation

Remerciements

Tous mes remerciements aux personnes qui ont facilité cette mission, en particulier aux membres de l'équipe de formation : MM. Moises Raposo et Francisco Adriano.

Les objectifs de la mission

Cette mission avait plusieurs objectifs :

- Faire le point sur les pratiques de gestion des leaders des associations et des résultats obtenus au cours de la campagne 1999-2000,
- Appuyer la réalisation de l'exercice annuel de programmation des activités, incluant l'analyse des activités réalisées au cours de la campagne 1999-2000 et l'identification des activités à réaliser au cours de la campagne 2000-2001,
- Discuter les éléments relatifs aux activités du secteur formation composant le document de fin de projet,

Outre ces activités, un certain temps a été passé à l'élaboration de la structure d'une base de données devant faciliter le suivi des activités du secteur formation.

Par ailleurs, l'avenir des activités du secteur formation ont été évoqué, plusieurs scénarios ont été identifiés et comparés. Néanmoins, il ne sera pas fait mention de ces discussions dans le présent rapport, puisqu'une prochaine mission devra porter plus particulièrement sur ces aspects.

Durant la mission, il n'a pas été prévu de visites directes aux associations. Toutes les observations faites ci-après proviennent de la séance de formation, de la discussion avec les membres de l'équipe de formation et de l'analyse des documents disponibles ou élaborés au cours de la séance de formation.

A - Situation des associations

1. Une campagne 1999-2000 difficile

Il convient de rappeler que la campagne 1999-2000 a été marquée par deux phénomènes qui ont eu un impact déterminant sur le volume du coton-grain produit : le bas prix du coton payé aux producteurs et l'attaque de psyllose due à *Paurocephala gossypii*. Le faible niveau des prix au cours de la campagne 98-99 a provoqué une forte baisse des surfaces mises en culture au démarrage de la campagne 99-00. Le redressement simultané du prix en cours de campagne, passant de 2300 à 2500 Mt, et de la prime passant de quelques 4,3% à 12% accompagnée de l'élimination d'une prime différenciée selon la qualité, n'ont eu aucun effet sur les surfaces mises en culture, puisqu'elles sont intervenues après le semis. L'attaque de psyllose - qui serait favorisée par la destruction trop tardive des pieds de cotonniers de la campagne précédente - a provoqué une chute très marquée des rendements, dont la moyenne pour le secteur familial est tombée de 400 à 300 Kg. Cette attaque a été particulièrement sensible à Nacuca.

2. Les associations temporairement fragilisées

En se limitant aux 30 associations qui ont commercialisé le coton graine par le secteur associatif et pour lesquelles nous disposons d'une information consolidée (voir résultats économiques des associations en annexe 1), on ne peut que souligner l'impact extrêmement négatif des deux phénomènes mentionnés antérieurement sur la situation économique des associations.

La chute des livraisons est tout à fait significative : plus de la moitié des associations (16 sur 30) ont subi une baisse de production entre les deux campagnes supérieure à 80%. Parmi les autres associations, 15% d'entre elles (soit 5 sur 30) ont éprouvé une baisse de production comprise entre 50% et 80%.

La conséquence directe est bien sûr l'effondrement des résultats économiques des associations donnant lieu à plusieurs phénomènes classés selon un degré de gravité croissante:

→L'apparition d'une dette intérieure massive :

Pour 19 associations sur 30, un certain nombre d'associés ont obtenu une production de coton graine dont la valeur a été inférieure à celle des avances aux cultures. Cette situation les place dans l'impossibilité de payer la totalité de leurs dettes vis à vis de l'association ce qui crée de fait une dette intérieure pour l'association. Cette dette est, dans certains cas, supérieure à 3.000.000 de Mt.

→L'existence d'un résultat négatif pour l'activité commercialisation du coton

6 associations sur 30 ont obtenu un résultat d'exploitation négatif. L'équilibre des comptes dépend dès lors des autres activités productives menées par l'association, des cotisations des associés et du remboursement rapide de la dette intérieure pour les membres concernés.

→L'apparition d'une dette extérieure

Une association se trouve dans l'impossibilité de payer la totalité de sa dette vis à vis de la Lomaco : la valeur des livraisons totales de l'association est inférieure à la dette globale vis à vis de l'entreprise. Une négociation est à mener entre l'association et l'entreprise sur les modalités de remboursement en cherchant à limiter l'impact négatif sur les résultats des prochaines campagnes de l'association.

Cette situation tendue compromet d'ores et déjà pour certaines associations les résultats de la prochaine campagne. On ne peut pas, malheureusement, dresser la liste des associations concernées puisque les résultats économiques globaux au niveau de l'association ne sont pas encore tous définitifs.

3. La commercialisation du coton-graine : des pratiques de gestion qui se consolident, mais quelques difficultés récurrentes

La chute du prix du coton-graine et l'attaque de psyllose ne sont pas les seuls responsables de cette difficile situation. Des choix de gestion peuvent être également à incriminer bien que les pratiques de gestion des dirigeants s'améliorent progressivement. 3 aspects méritent d'être soulignés :

→ **Le contrôle de la pesée :**

Des divergences sont toujours sensibles entre la pesée faite à la réception à l'entreprise, (qui conditionne le paiement à l'association par l'entreprise) et celle réalisée au sein de l'association (qui conditionne le paiement aux producteurs par l'association). Pour toutes les associations observées (30), les pesées ont été différentes, mais on observe des résultats vraiment divergeants seulement pour 3 d'entre-elle. Une différence positive favorise l'association au détriment des membres, une différence négative aurait *a priori* l'effet inverse, mais les difficultés de trésorerie de l'association générée par cette situation rendent nécessaire la rectification des volumes individuels livrés par chaque associé ce qui dégrade le résultat économique de ceux-ci.

→ **le contrôle des avances aux cultures :**

La difficulté est liée ici dans l'évaluation des intrants, leur répartition et le contrôle des stocks. Selon l'évolution des surfaces en cours de campagne et notamment l'importance des abandons de parcelles, des stocks de produits phytosanitaires peuvent être générés. Certaines associations constituent ainsi, de façon plus ou moins volontaire, des stocks d'insecticides en fin de campagne générant une forte pression sur la trésorerie. C'est notamment le cas de Muahiyeque/Muathunaca.

→ **le choix du prix du coton-graine payé aux associés :**

Au cours de la campagne 99-00, les associations ont adopté une attitude très prudente dans la gestion de ristourne : une partie de la ristourne (de 25% à 50%) n'a pas été répercutée au niveau du producteur. Cette attitude a permis de desserrer la contrainte de trésorerie au niveau de l'association, mais pas celle des producteurs. Elle en est d'autant plus courageuse et louable de la part des dirigeants d'associations.

4. Une importance accrue des activités économiques hors coton

Bien que n'occupant encore qu'un rôle marginal dans les produits économiques des associations, les activités hors coton (commercialisation de céréales, de bois et planches, de poisson, fabrication et commercialisation de boisson et de pain, etc.), sont de grande importance pour rééquilibrer les comptes mis à mal par une mauvaise saison cotonnière. Elles constituent ainsi que les cotisations des adhérents les seules possibilités d'éponger le déficit de trésorerie en fin de campagne et ne pas compromettre la campagne suivante. Une importance accrue dans l'appui à la structuration de projets associatifs et à la conduite devrait être accordée par l'équipe du secteur formation.

5. La stabilisation du profil des associations

Le nombre des associations appuyées par le projet s'est accru très légèrement en 2000, passant de 39 à 42 unités, et cela malgré deux campagnes agricoles particulièrement difficiles et le manque volontaire de stimulation de l'équipe du secteur formation en raison de la saturation de sa capacité d'intervention. Cela témoigne, si besoin en était, de l'intérêt accordé par les producteurs à cette forme d'organisation. L'association est désormais une organisation reconnue et opérationnelle, elle fait partie du paysage institutionnel.

La répartition des associations entre les différents groupes de la typologie élaborée en 1998¹ semble désormais stabilisée : les associations de type 3 (les associations familiales n'ayant

¹ Voir document Raposo et al (1998) As associações de produtores na área de influência do projecto : uma reflexão de meio termo.

que peu d'expérience de gestion mais dotées de leaders compétents et motivés) constituent le groupe le plus nombreux (43%), elles sont suivies du groupe 4 (associations n'ayant pas d'expérience de gestion avec des problèmes sérieux de motivation, mais dotés de bons leaders) (29%). Les groupes les plus extrêmes type 1 (associations entrepreneuriales) et type 6 (associations familiales éprouvant de grandes difficultés de motivation et de gestion) deviennent marginales (2% chacun). La « clientèle » du secteur formation est donc maintenant bien cernée. Les produits de formation, nous le soulignerons dans la suite de ce rapport ne le sont pas moins.

Observons pour conclure ce point, que la campagne 99-00 a été particulièrement difficile pour l'ensemble des partenaires de la filière coton et notamment les associations de producteurs. On constate néanmoins une amélioration progressive des capacités des dirigeants d'associations en matière de gestion : les décisions d'utilisation de la ristourne sont plus réalistes et le suivi des comptes est plus efficace.

B – Programmation de la campagne 2000 – 2001

Comme de coutume, nous ferons précéder la programmation des activités de formation de la prochaine campagne d'une brève révision des actions réalisées au cours de la campagne qui s'achève.

1. Les activités réalisées au cours de la campagne 1999 – 2000

Dans le cadre de la programmation des activités de la campagne 99 -00, 3 priorités avaient été retenues :

- Adapter les contenus des formation pour assurer une meilleure professionnalisation des agents d'encadrement de l'entreprise,
- Augmenter significativement le nombre de producteurs atteints par les formations,
- Renforcer les associations en matière de gestion technique et économique.

Ces objectifs ont été atteints de façon générale. Certains aspects ont cependant été peu ou insuffisamment abordés comme il sera fait mention ci-après. Il convient d'ores et déjà de souligner que les différences entre ce qui a été prévu et ce qui a été réalisé se doivent le plus souvent aux changements réalisés en cours de campagne quant à la programmation des missions d'appui du Cirad-Tera.

1.1. Les cours de formation

i Cours pour les encadreur

Ce cours a été restructuré tel que prévu durant la mission de programmation d'octobre 99. La principale évolution porte sur la création de trois niveaux de formation : I, II et III. Un test a été réalisé en novembre pour définir le niveau de chaque encadreur. 94 encadreurs ont été classés en niveau I et 44 en niveau II. Après sélection (élimination des encadreurs ne répondant pas au niveau minimum exigé et ajustement du nombre d'encadreurs par rapport au nombre de producteurs en forte diminution) : 46 encadreurs de niveau I ont été retenus auxquels s'ajoutent les 44 encadreurs de niveau II.

Le contenu du cours de niveau I est similaire à celui du cours coton de la campagne précédente, il porte sur la présentation et la discussion des normes à respecter et des activités à réaliser au cours de la campagne.

Dans le cadre du cours de niveau II, l'accent a été mis sur les cycles biologiques du coton et des principaux ennemis de la culture. Il était prévu également de discuter des références locales sur la culture de coton portant sur les itinéraires techniques et les résultats économiques. Cette dernière partie, qui devait être définie au cours d'une mission d'appui, n'a pu être réalisée en raison de l'annulation de la mission.

Le cours de niveau III prévu, n'était pas à proprement parlé un cours, mais un séminaire de préparation de la campagne, dans le cadre duquel, des présentations devraient être faites sur

des thèmes d'actualité en matière de commerce du coton, de recherche et de techniques agricoles. Cette séance n'a pas pu être réalisée en raison du peu de temps disponible pour sa préparation.

Le nombre de séances a été ramené de 4 à 3 en raison de la diminution du nombre d'encadreur.

ii. la formation pour la brigade de commercialisation

Cette formation a également été modifiée. Deux cours ont été réalisés, le premier était destiné aux chefs de brigade et aux agents chargés de l'enregistrement des données, le second s'adressait aux agents chargés de la pesée, de la classification du coton et aux autres membres. L'accent principal a été mis dans le premier cas sur l'enregistrement des données, et dans le second cas sur l'organisation du travail. Cette formation semble maintenant produire les effets recherchés. Il n'y aura pas lieu de la modifier.

iii. la formation pour les formateurs

La principale innovation a porté ici sur la constitution d'une équipe de formateurs de 58 personnes, composée de 28 chefs de zone et de 30 encadreurs, soit 3 encadreurs par zone. Les encadreurs ont été sélectionnés selon leurs compétences en matière de culture du coton. Cette équipe est appelée à une certaine pérennité. Elle devra assurer la formation des agriculteurs au cours des prochaines campagnes.

3 formations ont été réalisées. Chacune d'elles a abordé à la fois des aspects liés à la culture cotonnière et aux cultures vivrières. Le premier cours a traité de la conduite des cultures, le second des techniques d'entretien et de la transformation des produits agricoles, le troisième de la conservation des produits agricoles. Les aspects pédagogiques ont également été abordés. La durée de formation fixée à 2 jours, s'est avérée néanmoins trop courte, celle-ci devra être portée à 3 jours.

iv. la formation aux producteurs

Chaque formation de formateurs est suivie d'une formation de producteurs sur le même thème.

Les deux premières formations de producteurs ont regroupé chacune quelques 2400 personnes, soit 30% approximativement de l'ensemble des producteurs de coton. Pour le 3^{ème} cours, le nombre de participants est cependant tombé à 1000 personnes environ, ce qui est peu. Bien que ce pourcentage corresponde à l'objectif fixé en début de campagne, en valeur absolue, le nombre réel de producteurs atteint est près de 4 fois moindre que le nombre visé. On est en droit de penser que la forte réduction du nombre de producteurs de coton explique une grande partie cette différence.

v. les formations pour les associations

Les formations (i) ***clôture des comptes***, (ii) ***gestion des intrants*** et (iii) ***commercialisation du coton*** sont maintenant au point tant en ce qui concerne le contenu que l'animation pédagogique. Ces formations n'ont pas fait l'objet de modifications particulières au cours de la campagne.

Toutes les associations ont envoyé des représentants aux différentes formations proposées.

Le cours sur *analyse des projets associatifs* n'a pas été réalisé en raison de l'annulation de la mission du Cirad qui devait aider à mettre au point le contenu.

La formation sur l' *associativisme* destinée aux leaders des associations en difficultés a été réalisée pour les associations de type IV, V et VI. Pour faciliter la participation des associations les plus éloignées, la formation a été organisée directement dans les zones d'intervention (Nacuca, N'Ropa, Namuno, Nanjua, Namara).

Certaines associations, non concernées directement par la formation, ont été invitées à présenter leurs expériences et à participer à la réflexion. Ces échanges directs d'expérience entre associations est une très heureuse initiative, ils sont souvent très féconds. Nous ne pouvons qu'encourager l'équipe formation à les poursuivre et à les diversifier. Ainsi, au cours de ces premiers échanges, ce sont les associations les plus avancées qui sont venues à la rencontre de celles qui éprouvent le plus de difficultés. Il serait sans doute tout à fait intéressant d'organiser la réciproque : les représentants d'associations ayant des difficultés d'organisation pourraient visiter *in situ* les associations qui ont déjà apparemment réussi à définir des règles de fonctionnement efficaces. Ils auraient ainsi la possibilité de discuter librement avec les membres et de découvrir les mécanismes de fonctionnement de l'association.

vi. L'alphabétisation fonctionnelle

L'alphabétisation fonctionnelle est toujours le talon d'Achille du secteur formation. Les difficultés ne sont toujours pas résolues, elles se sont même accentuées au cours de la dernière campagne avec le départ de l'animateur principal.

Une des manifestations de ces difficultés est la diminution du nombre des animateurs passant de 18 à 13. La raison de cette désaffection est à rechercher au niveau de la rémunération qui leur est proposée, jugée trop faible par certains. Par ailleurs, l'absentéisme des personnes inscrites aux formations est important dans chaque village, bien qu'il s'agisse là d'un phénomène relativement courant, tant il est vrai qu'il est difficile d'assister de façon assidue aux formations lors de la période de culture compte tenu de la charge de travail. Cependant, on peut s'interroger sur les motivations réelles des participants et sur la force de la stimulation qu'ils reçoivent.

Le principal résultat positif à signaler : 13 groupes ont complété le premier niveau.

1.2. Les autres activités du secteur formation

4 types d'activités méritent d'être citées ici : le renforcement de l'équipe formation, le voyage d'étude au Mali, l'appui aux associations dans la clôture et l'interprétation des comptes, l'élaboration des documents pédagogiques, le suivi des formations, les échanges et visites entre associations.

i. Le renforcement de l'équipe formation

Conformément à ce qui avait été discuté en Octobre 99, l'équipe de formation a été considérablement renforcée pour pouvoir assurer l'appui aux futures associations. Le secteur formation se compose désormais de :

- 2 personnes à la direction du secteur (MM.Raposo et Adriano),
- 10 assistants de formation dont 4 à plein temps,
- 58 formateurs (dont les 6 assistants à temps partiels).

Les assistants appuient l'ensemble des formations réalisées par le secteur. Les formateurs sont mobilisés uniquement pour les formations de producteurs.

Au cours de l'année, les nouveaux membres de l'équipe ont eu l'occasion de se former soit en suivant des formations spécifiques (formation de formateurs), soit en étant associés systématiquement à l'animation des formations au côté des MM. Raposo et Adriano (assistants). Il est possible de considérer que l'équipe actuelle est opérationnelle.

Seule faille au dispositif, le départ de l'animateur alphabétisation fonctionnelle, qu'il s'agira de remplacer.

ii. La visite d'étude au Mali

Du 11 au 19 janvier 99, un voyage d'étude a été organisé dans la zone cotonnière et rizicole du Mali dans le but de découvrir l'expérience malienne en matière de conseil aux producteurs, d'appui aux organisations paysannes et de développement local, en mettant l'accent sur la diversité et la complémentarité des institutions du monde rural. Les participants à ce voyage ont été : MM. C. Henriques, R. Correia, M.Raposo, F.Adriano. Ils ont été accompagnés par J.Berthomé du Ciepac et Ph.Bonnal. Le voyage s'est organisé autour de différentes visites: Bamako (CMDT, AFD, Mission française et AOPP), Segou (Office du Niger), Niono (Centre de Prestation de Services, URDOC et organisations paysannes et syndicales), Koutiala (CMDT, Projet Gestion Rurale, Sycov et Kafo Djigineur), Sikasso (CMDT, Fonds d'initiative locale).

Ce voyage d'étude a plus particulièrement permis d'étudier les modalités de participation des entreprises cotonnière (CMDT) et rizicole (Office du Niger) au développement rural ainsi que les formes et l'impact du processus de leurs désengagements au bénéfice des organisations professionnelles. Les organisations professionnelles se sont dotées au Mali de compétences à la fois diverses et précises dans de nombreux domaines : production, commercialisation, comptabilité et gestion, conseil, financement, développement local, etc. Des règles de coordination entre les organisations professionnelles, la compagnie cotonnière (ou l'Office du Niger), l'Etat ont été établis par voie contractuelle impliquant un véritable partage de responsabilités.

Pour les cadres de la Lomaco, les formes d'organisation et de coordination observées au Mali constituent sans aucun doute une aide à la réflexion pertinent au moment où il s'agit de définir les modalités d'évolution du projet impliquant le maintien voire l'extension du nombre de producteurs de coton, l'amélioration notable des rendements et l'extension de l'appui aux organisations de producteurs.

iii. l'appui du secteur formation à la clôture des comptes

Les trois membres permanents de l'équipe formation ont réalisé un effort tout à fait significatif pour aider les responsables d'associations à calculer les résultats économiques de l'association et à les présenter à l'ensemble des associés.

Pour clore les comptes de la campagne 98-99, toutes les associations ont été visitées au cours des mois de novembre et décembre. Les calculs ont été vérifiés et les formateurs ont le plus souvent assisté à la restitution des résultats en assemblée générale. La campagne 1999-2000 a fait l'objet d'une attention similaire. Des visites aux associations ont été réalisées en fin de campagne, au cours desquelles formateurs et responsables d'associations ont fait le point sur les livraisons, les crédits intrants et la répartition entre les membres. Il est prévu de réaliser la clôture définitive lors des séances de formation sur ce thème. L'une de ces séances a eu lieu au cours de cette mission.

Cet effort est essentiel pour assurer le maintien de l'intérêt des associés vis à vis de leurs organisations. Pour les responsables d'association, l'exercice de clôture des comptes reste difficile. Il a encore été possible de s'en rendre compte à l'occasion de la séance de formation. Il n'est pas encore possible de relâcher l'appui.

iv. l'élaboration de documents pédagogiques

Un effort important a également été réalisé dans la construction de matériels didactiques. A l'occasion de la mission d'appui de J.P.Tonneau, deux manuels pédagogiques ont été élaborés : le manuel de formation coton niveau I et le manuel de formation de formateurs. L'un et l'autre comportent une description minutieuse de la structure du cours, du contenu de formation, des supports pédagogiques et des repères méthodologiques pour la conduite des sessions de formation. Les matériels correspondants aux autres formations peuvent être élaborés en interne sur ces exemples.

v. le suivi des formations

Conformément à la programmation 99-00, des activités de suivi des formations ont été initiées au cours de l'année en collaboration avec le chef du secteur, mais ce suivi s'est limité à noter le nombre de participants aux formations. Il s'agit d'aller plus loin, comme il le sera suggéré dans le cadre de la programmation 2000-2001.

vi. l'échange entre associations

Différents échanges ont été organisés entre associations ou groupes d'adhérents. Ces échanges ont été décidés en cours de campagne par l'équipe permanente du secteur formation. Les visites entre les associations ont déjà été évoquées, nous n'y reviendrons pas. En ce qui concerne les groupes d'adhérents, des visites de groupes de femmes ont été organisés auprès d'une ONG à Pemba : UMOKAZI, très active dans le domaine de l'organisation du travail et de la gestion d'activités d'artisanat et agro-alimentaires.

Ces échanges semblent avoir donné satisfaction à leurs protagonistes. On ne s'en étonnera pas.

1.3. Observations sur les résultats acquis

Au terme de la campagne 99-00, le secteur formation dispose déjà de nombreux acquis que ce soit dans le domaine de l'appui aux associations de producteurs ou dans celui de la formation. Dans le premier domaine, les méthodes d'intervention et les documents d'appui sont au point. Dans le second, la plupart des formations sont maintenant bien rodées, des supports didactiques sont disponibles (manuels, fiches techniques, tryptiques, photographiques, posters, etc.) et les formateurs sont prêts à assurer leurs fonctions.

Les points qui restent à améliorer portent sur la gestion des activités économiques hors coton, le suivi des activités de formation et d'appui aux associations et la finalisation des documents pédagogiques.

2. Les priorités pour l'année 2000-2001

La campagne 2000-2001 correspond à une phase de transition et, consécutivement, d'incertitude quant aux moyens de travail disponibles pour le secteur de formation. La programmation sera prudente tout en ne perdant pas de vue les objectifs à long terme qui sont de renforcer les capacités de participation des associations de producteurs dans la filière cotonnière et d'améliorer les résultats des exploitations agricoles sans pour autant les fragiliser.

Pour la prochaine campagne agricole, il s'agit de conforter les acquis du projet. Les principales priorités retenues sont les suivantes :

- Adapter et consolider la formation coton niveau II,
- Augmenter le nombre de producteurs touchés par les activités de formation,
- Améliorer la maîtrise des techniques de gestion de la part des leaders et membres d'association,
- Améliorer le suivi et l'évaluation des activités du secteur formation.

Outre ces choix à caractère stratégique, l'année 00-01 sera marquée par la finalisation du projet. Le secteur formation devra participer à la rédaction du document final et à la préparation du séminaire de clôture du projet.

3. La programmation des activités pour la campagne 2000-2001

Nous n'insisterons ici que sur les produits nouveaux.

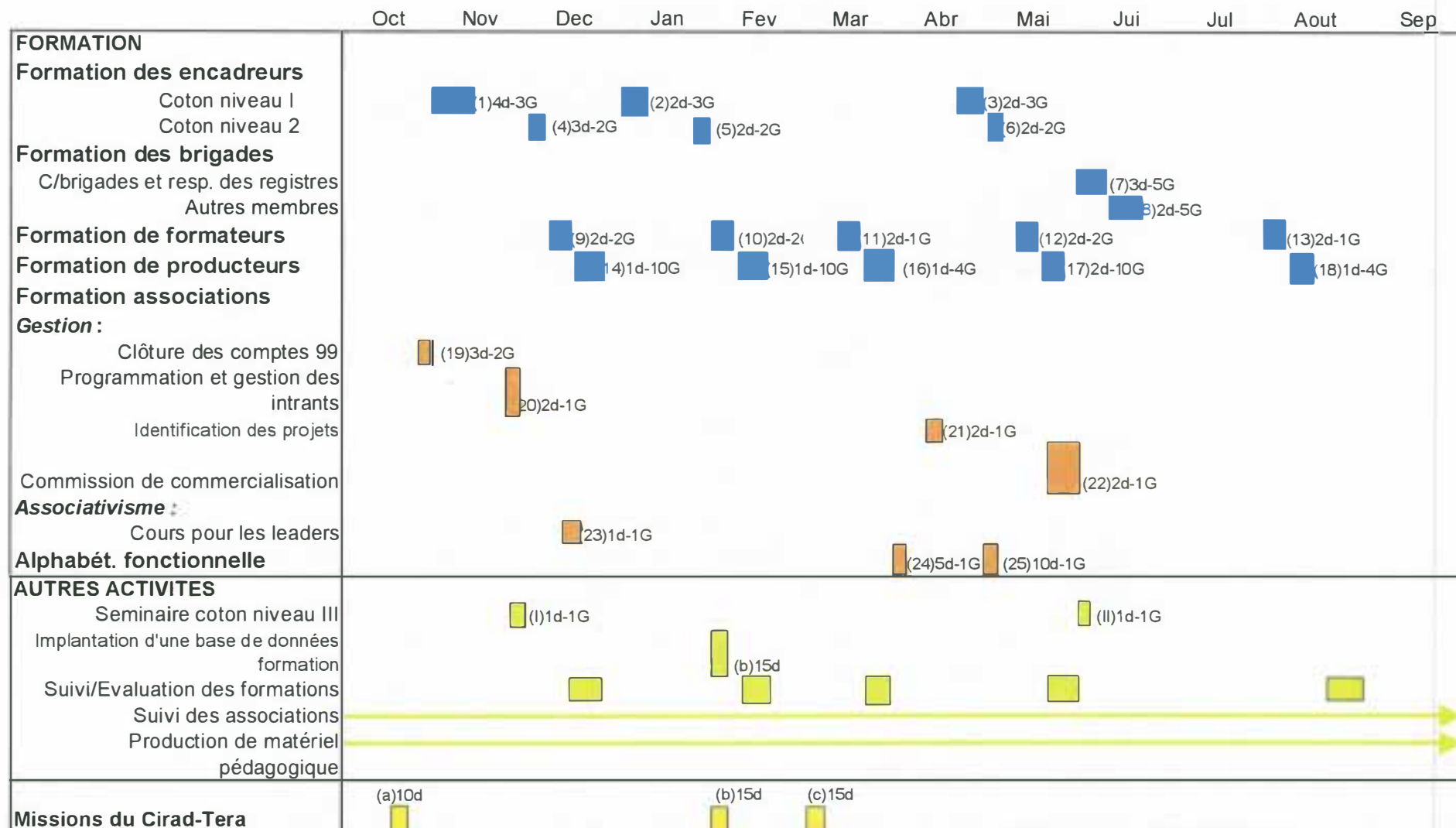
3.1. Les activités de formation

Le lecteur trouvera le détail des formations dans les tableaux de l'annexe 2.

i. cours pour les encadreurs

Coton niveau I : 3 cours, pas de changement par rapport à l'année antérieure.

Calendrier des activités de formation - Campagne agricole 2000-2001



Legende:(1)(25) Numero du cours; 1d...15d:Durée du cours en jours; 10G: Nombre de groupes de participants ;

(a)Programme d'activités 2000 - 2001 et cloture des comptes ; (b)Elaboration du document final du projet ;(c)Séminaire final du projet.

Coton niveau II : 3 cours sont prévus.

Outre la présentation et la discussion des cycles biologiques plantes et insectes, l'objectif de cette formation est de mettre l'accent sur la variabilité du rendement du coton en fonction des pratiques des agriculteurs et de la localisation des parcelles ainsi que la nécessité d'en comprendre les déterminants.

La notion d'itinéraire technique sera introduite, en termes simples et concrets (cf. annexe 3), ainsi que les deux indicateurs de productivité: le rendement et la marge brute. Le reste de la séance sera consacré à l'analyse de quelques itinéraires techniques observés dans la zone et leur évolution au cours du temps. Il convient d'insister sur les raisons qui poussent les agriculteurs à adopter des pratiques aussi diverses et d'analyser les répercussions économiques de ces choix (coût de production, marge brute).

Au cours de la mission, les itinéraires techniques identifiés en 1998 ont fait l'objet d'un travail d'actualisation pour l'année 1999 et 2000. Dans chaque cas, l'évolution des pratiques des agriculteurs, des volumes d'intrants utilisés et des prix a été prise en compte. Un graphique interactif sous Excel permet de visualiser l'impact des variables d'entrée (quantité d'intrants, rendement et prix) sur les indicateurs de productivité. Un tableau comparatif interannuel a été construit pour faciliter l'analyse (annexe 4).

Coton niveau III : 2 séminaires : le premier en novembre et le second en juin. L'objectif du premier est de préparer la campagne agricole, celui du second est de préparer la campagne de commercialisation. Le public de ces séminaires est constitué par le personnel de l'entreprise ayant une responsabilité liée à l'orientation de la campagne agricole : chefs d' « area », chefs de zone, équipes centrales permanentes (Direction générale de la Lomaco, Direction de l'Usine, chefs et personnel des secteurs de production famille, recherche/développement, formation). Ces séminaires sont également l'occasion de présenter et de discuter les thèmes nouveaux dans le domaine technologique (NCC, semis direct, etc.) commercial (situation des marchés national et international, politique publique, accords sectoriels, etc. ou encore en socialisant les connaissances acquises sur la situation des producteurs et des associations dans la zone d'intervention de l'entreprise.

ii. formation de formateurs

5 formations sont prévues. Elles ne présentent pas de changement notable par rapport à la dernière campagne si ce n'est la durée du premier cours qui sera étendue de 2 à 5 jours.

iii. formation des producteurs

L'objectif est d'augmenter la participation des producteurs pour atteindre au moins 50 % des agriculteurs. Prenant en compte le fait qu'il n'y a pas de nouvelles propositions techniques de la part du Secteur Recherche/Développement et que le taux de pénétration de la formation est encore faible, les thèmes retenus seront identiques à ceux de la campagne précédente : conduite et classification du coton, conduite du riz, conduite du manioc, contrôle de la toxicité du manioc amer, conservation des produits agricoles. L'orientation pédagogique est

également conservée : il s'agit d'associer lors de chaque séance des contenus sur la culture cotonnière et sur des cultures vivrières.

iv. formation des brigades

2 cours sont prévus sans changement par rapport à l'année dernière.

v. formations pour les associations

4 cours sont prévus : Gestion des associations I (Clôture des comptes de l'association), Gestion des associations II (Programmation et gestion des intrants), Gestion des associations III (Analyse des projets associatifs), Gestion des associations IV (Commissions de commercialisation du coton). Seul le cours Gestion III, doit être modifié, une méthodologie de travail doit être définie et testée avec les responsables d'associations. La durée des formations doit être allongée de 2 à 4 jours pour faciliter l'apprentissage. La formation dispensée au cours de la mission a montré que certains responsables d'associations ont des difficultés avec les notions de base (calcul élémentaire) obligeant le formateur à passer beaucoup de temps sur des éléments non directement inclus dans le programme mais qui en conditionnent la compréhension.

vi. alphabétisation fonctionnelle

Le programme d'alphabétisation fonctionnelle est actuellement arrêté. Il s'agit de le réinitier.

L'activité prioritaire est la formation des animateurs et des assistants. Deux solutions sont possibles : (i) sous-traiter à la Clusa la réalisation de la formation, (ii) engager un formateur qui pourra se charger non seulement de cette formation, mais encore de l'ensemble du programme alphabétisation fonctionnelle. De notre point de vue, la deuxième option est la plus souhaitable puisqu'elle constitue une solution durable. Si cette option était retenue, nous conseillons de choisir plutôt une femme qu'un homme afin de mieux atteindre la population féminine, nombreuse dans les cours d'alphabétisation fonctionnelle. Cette personne devra être professeur d'alphabétisation, non nécessairement d'adultes car une formation complémentaire pourrait lui être offerte dans le domaine de l'alphabétisation fonctionnelle à la Clusa, au début de la campagne agricole.

Une fois le problème de personnel résolu, la formation pourra se composer de 2 cours : niveau I et II. Le premier est la formation de base similaire à celle réalisée par M. Augusto Cebola : (reconnaissance des mots courants, écriture du nom). Le deuxième niveau, destiné aux personnes ayant suivi le niveau I, devra être défini avec les formateurs de la Clusa.

3.2. Les autres activités

Les deux principales tâches à réaliser dans l'année sont : (i) la mise en place d'une base données portant sur le suivi des associations et des formations et (ii) la préparation du document final du projet et la préparation du séminaire final.

i. base de données sur le suivi des associations et des formations

Le suivi des activités du secteur formation a été amélioré par rapport à la campagne précédente, mais il reste globalement insuffisant par rapport à ce qui souhaitable. Il ne permet

pas notamment de connaître de façon précise le déroulement des différentes formations et leurs impact respectif. Le suivi des activités d'appui aux associations est meilleur, mais il exige de nombreux documents de saisie et une manipulation importante de données.

Au cours de la mission, l'idée de créer une base de donnée unique a été retenue. La finalité de cette base est de simplifier et de compléter le dispositif de suivi des activités d'appui aux associations et de formation. Elle devra permettre une meilleure utilisation de l'information collectée actuellement par les chefs de zones et d'area. En ce qui concerne le suivi des associations, cette base devrait permettre de faciliter le calcul des résultats des associations et le stockage de l'information.

Encadré : la structure de la base de données

Actuellement, la base est composée de trois modules relativement indépendants : le suivi des associations, le suivi des formations et le suivi du programme alphabétisation fonctionnelle

Chaque module comporte : des formulaires d'entrée, des tables pour le « stockage » des informations et des requêtes pour utiliser l'information. Cet ensemble devra être complété par la suite par la réalisation des états de sortie.

⇒ **Le module « suivi des associations »** comporte plusieurs tables définies en fonction de la nature et la périodicité de l'information:

- l'identification des associations : nom, lieu, année de constitution, légalisation éventuelle, numéro du compte bancaire, etc.
- l'information annuelle de l'association : nombre d'associés, taux moyen d'alphabétisation, surfaces cultivées (coton, maïs, sorgho, autres cultures), etc.
- l'information relative à la campagne cotonnière : production de coton-graine (quantité par catégorie), prix, éléments relatifs aux décomptes de l'entreprise (nature et quantité d'intrants, appareils de traitement, etc.), règlement aux associés (quantité de coton graine livrées par catégorie, décomptes), coûts d'opérations pour l'association,
- l'information relative aux projets économiques hors coton : type d'activités, type de produits, quantité, prix, dépenses, variations de stocks,
- les éléments nécessaires à la clôture des comptes de l'association : report à nouveau de l'année antérieure, cotisations des membres, produits bancaires, dépenses de l'association, investissements, recettes et dépenses exceptionnelles.

⇒ **Le module « suivi des formations »** comporte une seule table rassemblant l'information relative aux différentes formations réalisées année par année (type de formation, lieu de réalisation de la formation, date de début, date de fin, identité du formateur, nombre de participants).

⇒ **Le module « alphabétisation fonctionnelle »** se compose de 2 tables. La première porte sur l'organisation des formations spécifiques à chacun des groupes et décidés par l'animateur du groupe et les membres qui le composent (nombre de femmes et d'hommes inscrits, jours de la semaine retenus pour organiser les cours, etc.). La seconde rassemble l'information relative au suivi des sessions de formations (nombre de participants femmes et hommes par session).

Les formulaires de saisie de l'information ont été construits au cours de la mission (annexe 6) ainsi que les requêtes pour calculer les résultats économiques annuels par activité et par associations.

La base de données est d'ores et déjà opérationnelle. Il a été convenu que l'équipe permanente du secteur formation incorpore l'information disponible avant la prochaine mission d'appui du Cirad, au cours de laquelle sera faite l'exploitation des données.

ii. La préparation du document final du projet

La deuxième grande activité de la campagne 2000-2001 est l'élaboration, avec les autres secteurs concernés du document final du projet et la co-animation du séminaire de fin de projet. Dans le sommaire proposé par Michel Fok définissant la structure du document final du projet, deux places ont été aménagées pour les activités du secteur formation : le paragraphe 3.3 sur les activités réalisées au cours du projet et 4.6.2 sur la situation des associations. Les éléments à apporter par le service formation relatifs à ces deux points constituent le prochain paragraphe.

C - Structuration du document final du projet, éléments du secteur formation

Nous nous contenterons de citer ici les principaux thèmes sont en expliciter le contenu.

❖ Activités réalisées au cours du projet (paragraphe 3.3)

- La construction du Centre de formation
- La mise en place progressive des formations
 - La structuration des formations coton pour les encadreurs (formation initiale, diversification progressive en niveau)
 - La mise en place des autres formations (1) associations, (2) alphabétisation fonctionnelle, (3) formateurs et paysans
- La production du matériel pédagogique

❖ La situation des associations (paragraphe 4.6.2)

- La vision historique : l'émergence des associations
 - les objectifs poursuivis,
 - le processus de concertation initial et le rôle de la Clusa,
 - le processus de croissance contrôlé (évolution du nombre d'associations)
- Les caractéristiques des associations,
 - Les caractéristiques (taille, statut, équipements collectifs, niveau d'alphabétisation, etc.)
 - typologie et évolution,
- Les relations projet-associations
 - Les attentes des associations vis à vis du projet
 - Les activités du projet vis à vis des associations
 - Formation
 - Appui et conseils
- Les activités des associations
 - Les activités techniques (coton), les itinéraires techniques mis en œuvre
 - Les activités économiques (coton, projets)
 - Les résultats économiques des activités
- Les capacité de gestion des associations
- Les perspectives : conditions pour le renforcement du mouvement associatif
 - Structuration du mouvement associatif,
 - La structuration des services d'appui (formation, comptabilité-gestion, commercialisation),
 - La prise en compte du mouvement associatif au sein de la filière.

ANNEXES

1. Les résultats économiques des associations, campagne 1999-2000
2. Tableau synthétique des formations prévues pour la campagne 2000-2001
3. Eléments de formation sur coton niveau II : l'itinéraire technique
4. Itinéraires techniques coton observés au sein des associations et comparaison des résultats sur 3 campagnes
5. Base de données sur le suivi des activités du secteur formation : formulaires de saisie
6. Document final : les éléments relatifs aux activités du secteur formation

Numero associação	ASSOCIAÇÃO	Tipo	Campanha	AE	Algodão 1		Algodão 2°		Premio	Preparação de terra		Sementeira		Semi. Traçadas		Insecticida 1	
					Quantidade 1°	Preço 1°	Quantidade 2°	Preço 2°		Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço
101	19 de Outubro - Nacololo	3	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
102	Matadia Anlahu de Mahera	3	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
103	1° de Maio de Nanjua	4	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
104	25 de Junho - Nanjua	6	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
105	3 de Fevereiro - Muaja	3	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
201	Minua de Mararange	2	99/00	CA	19848	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	60	77000
202	1° de Junho de Mararange	3	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
203	1° de Janeiro de Nacuca	3	99/00	CA	3119	2500	8	2100	12	0	0	0	0	0	0	10	120000
204	1° de Maio de Nacuca	3	99/00	CA	19626	2500	75	2100	12	0	0	0	0	0	0	34	120000
205	Nrita de Mirate	3	99/00	CA	10735	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	16	120000
206	7 de Novembro de Mpuhu	4	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
207	7 de Abril de Mararange	4	99/00	CA	29440	2500	93	2100	12	0	0	0	0	0	0	30	77000
208	Futuro Mafai de Nacuca	5	99/00	CA	17746	2500	394	2100	12	0	0	0	0	0	0	34	77000
209	4 de Outubro de Nacuca	5	99/00	CA	8408	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	20	77000
210	3 de Fevereiro de Nacuca	3	99/00	CA	22247	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	40	77000
301	Bôa Esperança de Natiti	5	99/00	CA	908	2500	64	2100	12	0	0	0	0	0	0	8	120000
302	11 de Outubro de Natiti	4	99/00	CA	611	2500	18	2100	12	0	0	0	0	0	0	17	120000
303	3 de Fevereiro de Unidade B	4	99/00	CA	1600	2500	103	2100	12	0	0	0	0	0	0	10	77000
401	25 de Setembro de N'ropa	4	99/00	CA	4609	2500	105	2100	12	0	0	0	0	0	0	6	120000
402	Marimba de Nacuje	4	99/00	CA	3877	2500	29	2100	12	0	0	0	0	0	0	9	77000
403	1° de Maio de Nkomati	3	99/00	CA	1735	2500	115	2100	12	0	0	0	0	0	0	5	120000
404	16 de Junho de Nalatove	2	99/00	CA	1842	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	11	120000
405	Ulima de Chipembe	2	99/00	CA	18501	2500	624	2100	12	0	0	0	0	0	0	40	77000
406	Aquina warussa de Nsewe	5	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
407	Liga/camponeses/Manca	3	99/00	CA	4479	2500	37	2100	12	0	0	0	0	0	0	20	120000
408	Muahiye Yulurnage/Mpaka	4	99/00	CA	20767	2500	525	2100	12	0	0	0	0	0	0	44	120000
409	Massacre de Mueda	3	99/00	CA	5456	2500	151	2100	12	0	0	0	0	0	0	12	144000
501	Liga/camponeses/Namara	3	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
502	4 de Outubro de Sivaca	4	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
503	Experimental de Macute	3	99/00	CA	476	2500	26	2100	12	0	0	0	0	0	0	3	144000
504	1° de Maio de Nacuca	3	99/00	CA	11394	2500	392	2100	12	0	0	0	0	0	0	20	120000
505	AGRINAC de Namara	1	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
506	3 de Fevereiro de N'nawa	4	99/00	CA	1531	2500	19	2100	12	0	0	0	0	0	0	4	144000
601	Orera de Mavala	5	99/00	CA	0	0	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
602	Livre de N'tete	3	99/00	CA	8450	2500	236	2100	12	0	0	0	0	0	0	24	144000
603	19 de Outubro de Ncude	4	99/00	CA	1699	2500	193	2100	12	0	0	0	0	0	0	10	77000
701	20/Setembro/Nassupia	4	99/00	CA	1490	2500	79	2100	12	0	0	0	0	0	0	9	77000
801	Muassacanne de Nahopa	3	99/00	CA	16890	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	30	77000
802	Ulocon de Murameia	3	99/00	CA	6865	2500	97	2100	12	0	0	0	0	0	0	19	77000
803	1° de Maio de Semenne	3	99/00	CA	4670	2500	151	2100	12	0	0	0	0	0	0	12	77000
901	Napalala de Mafuho	5	99/00	CA	326	2500	0	0	12	0	0	0	0	0	0	0	0
902	Muahiyeque/Muathunaca	5	99/00	CA	1842	2500	8	2100	12	0	0	0	0	0	0	15	120000

ASSOCIAÇÃO	Insecticida 2		Insecticida 3		Insecticida 4		Kynobuff		Herbicida		Ulvas		Pilhas		Nº tratamentos	Tratamento aéreo	
	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço		Quantidade	Preço
19 de Outubro - Nacololo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Matadia Anlahu de Mahera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Maio de Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25 de Junho - Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro - Muaja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Ninua de Mararange	50	144000	0	0	0	0	0	0	145	143000	5	85000	206	4050			
1º de Junho de Mararange	0	0	0	0	0	0	0	0									
1º de Janeiro de Nacuca	7	144000	0	0	0	0	0	0	0		1	85000	30	4050			
1º de Maio de Nacuca	35	144000	16	77000	0	0	0	0	0	0	2	85000	155	4050			
N'me de M'raie	107	45000			0	0	0	0	0	0	2	85000	128	3000			
7 de Novembro de Mpuhu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 de Abril de Mahepe	52	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	3	85000	146	4050			
Futuro Melhor de Nacuca	35	144000	23	120000	0	0	0	0	0	0	4	85000	137	4050			
4 de Outubro de Nacuca	32	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	2	85000	85	4050			
3 de Fevereiro de Nacuca	12	120000	42	144000	0	0	0	0	0	0	4	85000	190	4050	1	10	3000
Eoa Esperanca de Natiti	12	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	58	4050			
11 de Outubro de Natiti	8	144000	10	98000	0	0	0	0	0	0	2	85000	72	4050			
3 de Fevereiro de Unidade B	20	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	44	4050			
25 de Setembro de N'ropa	12	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	48	4050			
Marimba de Nacuja	10	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	25	4050			
1º de Maio de Nkomati	7	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	45	4050			
15 de Junho de Namatve	6	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	30	4050			
Lima de Chipemba	20	120000	31	144000	0	0	0	0	8	240000	3	85000	120	4050			
Aquina warussa de Nsewe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liga/camponeses/Marica	12	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	2	85000	72	4050			
Muahiye Yulumage/Mpaka	56	144000	2	75000	0	0	0	0	0	0	6	85000	294	4050			
Masacra de Mueca	16	120000	0	0	0	0	0	0	0	0	3	85000	92	4050			
Liga/camponeses/Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 de Outubro de Sivaca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Experimental de Mecute	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	12	4050			
1º de Maio de Nacuca	26	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	2	85000	85	4050			
AGRINAC de Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0							
3 de Fevereiro de N'hawa	16	77000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	30	4050			
Orera de Mavala	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0							
Livre de N'feti	33	77000	0	0	0	0	0	0	0	0	3	85000	95	4050			
15 de Outubro de N'oude	2	144000	0	0	0	0	0	0	0	0			40	4050			
20/Setembro/Nassupia	5	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	2	85000	25	4050			
Muassacarie de Nahopa	49	145000	0	0	0	0	0	0	0	0	2	85000	146	4050			
Ulooni de Murameia	30	145000	0	0	0	0	0	0	0	0	2	85000	55	4050			
1º de Maio de Semienhe	9	145000	0	0	0	0	0	0	0	0	1	85000	20	4050			
Napalaka de Machoca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0							
Muahiyeque/Muathunaca	9	144000	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	36	4050			

ASSOCIAÇÃO	Adiantamento	Algodão 1º		Algodão 2º		Algodão 1º		Algodão 2º		Desconto total da associacao	Desconto pago pelos associados					
	com juro	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço	Quantidade	Preço			Gratificações	Transporte	Viagens	outros 1	outros 2
19 de Outubro - Nacololo		0		0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
Matadia Anlahu de Mahera		0		0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
1º de Maio de Nanjua		0		0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
25 de Junho - Nanjua		0		0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
3 de Fevereiro - Muaja		0		0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
Minjua de Mararange		18031	2650	0	0	0	0	0	0	26818500	23154550					
1º de Junho de Mararange																
1º de Janeiro de Nacuca		3410	2650	35	2350					2868600	2868600					
1º de Maio de Nacuca	1315956	19098	2650	51	2350					13725278	11077964	1200000	200000	300000	61733	
N'nie de Mirale		10337	2650	43	2350					6848400	6754200	300000				
7 de Novembro de Mpuhu	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
7 de Maio de Mahepe		30662	2650	93	2350					13720000	13720000	840000	200000			
Futuro Melhor de Nacuca		17537	2650	657	2350					11165000	10297600					
4 de Outubro de Nacuca		8092	2650	13	2350					6894118	6894118	390000	20000	530000	50000	660000
3 de Fevereiro de Nacuca		21973	2650	148	2350					12023100	11661500	460000	60000	740000	40000	100000
Eze Esperanca de Natiti	-1250500	931	2650	102	2350					2886000	1635500					
11 de Outubro de Natiti		545	2700	35	2350					4377080	1370615					
3 de Fevereiro de Unidade B		1662	2650	65	2350					3913090	3297134					
25 de Setembro de N'ropa		3945	2650	68	2350	358	2500	10	2100	2727400	2727400		10000			
Marimba de Nacuca		3888	2650	41	2350					2319849	2319849			9000		
1º de Maio de Nkomati		1668	2650	91	2350					1875250	1875250		72500			
15 de Junho de Namatave		1780	2650							2728449	2420579	335000		60000		
Lima de Chipenhe		18474	2650	614	2350					12605000	12605000	1600000	121000	202000	30000	
Aquina warussa de Nsewe	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
Liga/camponeses/Menica		4438	2650	103	2350					6243256	4589600			30000		
Muahiye Yilumage/Mpaka		21082	2700	532	2350					15184568	14559248	400000	67000	10000	15000	0
Masacre de Mueca		5188	2650	179	2350					4144483	3531392	156000		15000		
Liga/camponeses/Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
4 de Outubro de Sivaca	0	0	0	0	0	0	0	0	0			0	0	0	0	0
Experimental de Mecute		387	2600	39	2350					480600	419250		65000	26000	17500	
1º de Maio de Nacuca		7294	2650	238	2350	4020	2500	94	2100	13725278	11077964				150000	
AGRINAC de Namara																
3 de Fevereiro de N'nawa		1523	2550	11	2300					1744700	1617300					
Orera de Mavala																
Livre de N'feti		8673	2650	259	2350					6374850	6112950	160000	50000	80000	91000	
1º de Outubro de N'feti		1754	2650	190	2350					1220000	1163900					
20/Setembro/Nassupia		1422	2650	134	2350					1668250	1442370					
Muassacarihe de Nahopa		16884	2750	78	2350					10176300	10176300					
Uloconi de Murameia		6836	2750	130	2350					6278250	6278250					
1º de Maio de Semenhé		4528	2750	104	2350					2394997	2394997					
Napalaxa de Mueca		335	2700							1343220	731644					
Muahiyeque/Muathunaca		1978	2700	27	2350					3137925	2261929					

ASSOCIAÇÃO	Valor Algodão vendido			VALOR ALGODÃO PREMIO		Descontos						
	outros 3	Algodão 1º	Algodão 2º	VENDIDO		Prep. Terra	Sementeira	Sem. Tratadas	Insect. 1	Insect. 2	Insect. 3	Insect. 4
19 de Outubro - Nacololo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Matadia Anlahu de Mahera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Maio de Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25 de Junho - Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro - Muaja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mlinua de Mararange		49620000	0	49620000	5954400	0	0	0	4620000	7200000	0	0
1º de Junho de Mararange		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Janeiro de Nacuca		7797500	16800	7814300	937716	0	0	0	1200000	1008000	0	0
14 de Maio de Nacuca		49065000	157500	49222500	5906700	0	0	0	4080000	5040000	1232000	0
N'me de M'ia'e		26837500	0	26837500	3220500	0	0	0	1920000	4815000	0	0
7 de Novembro de Mpuhu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 de Abril de Mahepe		73600000	195300	73795300	8855436	0	0	0	2310000	7488000	0	0
Futarc Melior de Nacuca		44365000	827400	45192400	5423088	0	0	0	2618000	5040000	2760000	0
4 de Outubro de Nacuca		21020000	0	21020000	2522400	0	0	0	1540000	4608000	0	0
3 de Fevereiro de Nacuca		55617500	0	55617500	6674100	0	0	0	3080000	1440000	6048000	0
Ede Esperança de Natili		22700000	134400	24044000	288528	0	0	0	960000	1728000	0	0
11 de Outubro de Natili		1527500	37800	1565300	187836	0	0	0	2040000	1152000	980000	0
3 de Fevereiro de Unidade B		40000000	216300	42163000	505956	0	0	0	770000	2880000	0	0
25 de Setembro de N'ropa		11522500	220500	11743000	1409160	0	0	0	720000	1728000	0	0
Namimba de Nacuca		9692500	60900	9753400	1170408	0	0	0	693000	1440000	0	0
1º de Maio de Nkomati		4337500	241500	4579000	549480	0	0	0	600000	1008000	0	0
15 de Junho de Namatve		4605000	0	4605000	552600	0	0	0	1320000	864000	0	0
Lilima de Chipembe		46252500	1310400	47562900	5707548	0	0	0	3080000	2400000	4464000	0
Aquina warussa de Nsewe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liga/camponeses/Menica		11197500	77700	11275200	1353024	0	0	0	2400000	1728000	0	0
Muahiye Yilumage/M'peka	0	51917500	1102500	53020000	6362400	0	0	0	5280000	8064000	150000	0
Mansara de Mueca		13640000	317100	13957100	1674852	0	0	0	1728000	1920000	0	0
Liga/camponeses/Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 de Outubro de Sivaca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Experimental de Macuti		11900000	54600	12446000	149352	0	0	0	432000	0	0	0
1º de Maio de Nacuca		28485000	823200	29308200	3516984	0	0	0	2400000	3744000	0	0
AGRINAC de Namara		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro de N'rawa		3827500	39900	3867400	464088	0	0	0	576000	1232000	0	0
Orera de Mavala		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Livre de N'eto		21125000	495600	21620600	2594472	0	0	0	3456000	2541000	0	0
15 de Outubro de N'cu de		4247500	405300	4652800	558336	0	0	0	770000	288000	0	0
20/Setembro/Nassupia		3725000	165900	3890900	466908	0	0	0	693000	720000	0	0
Muassacane de Nahopa		42225000	0	42225000	5067000	0	0	0	2310000	7105000	0	0
Uloconi de Murameia		17162500	203700	17366200	2083944	0	0	0	1463000	4350000	0	0
1º de Maio de Semienhe		11675000	317100	11992100	1439052	0	0	0	924000	1305000	0	0
Napulaka de M'achica		815000	0	815000	97800	0	0	0	0	0	0	0
Muahiyeque/Muathunaca		4605000	16800	4621800	554616	0	0	0	1800000	1296000	0	0

ASSOCIAÇÃO	TOTAL							TOTAL		Socios		Não-socios	
	Kynobuff	Herbicidas	Ulvas	Pilhas	Trat.aereo	Adiantamento	DESCONTO	RECEITAS		Algodão 1°	Algodão 2°	Algodão 1°	Algodão 2°
19 de Outubro - Nacololo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Matadia Anlahu de Mahera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Maio de Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25 de Junho - Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro - Muaja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Minjua de Mararange	0	20735000	425000	834300	0	0	33814300	21760100	47782150	0	0	0	0
1º de Junho de Mararange	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Janeiro de Nacuca	0	0	85000	121500	0	0	2414500	6337516	9036500	82250	0	0	0
1º de Maio de Nacuca	0	0	170000	627750	0	1315956	12465706	42663494	50609700	119850	0	0	0
N'ne de M'ale	0	0	170000	384000	0	0	7289000	22769000	27393050	101050	0	0	0
7 de Novembro de Mpuhu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 de Abril de Mahepe	0	0	255000	591300	0	0	10644300	72006436	81254300	218550	0	0	0
Futuro Melhor de Nacuca	0	0	340000	554850	0	0	11312850	39302638	46473050	1543950	0	0	0
4 de Outubro de Nacuca	0	0	170000	344250	0	0	6662250	16880150	21443800	30550	0	0	0
3 de Fevereiro de Nacuca	0	0	340000	769500	30000	0	11707500	50584100	58228450	347800	0	0	0
Eos Esperança de Natiti	0	0	85000	234900	0	-1250500	1757400	935528	2467150	239700	0	0	0
11 de Outubro de Natiti	0	0	170000	291600	0	0	4633600	0	1471500	82250	0	0	0
3 de Fevereiro de Unidade B	0	0	85000	178200	0	0	3913200	809056	4404300	152750	0	0	0
15 de Setembro de N'napa	0	0	85000	194400	0	0	2727400	10424760	10454250	159800	895000	21000	0
Namimba di Nacuja	0	0	85000	101250	0	0	2319250	8604558	10303200	96350	0	0	0
1º de Maio de Nkomati	0	0	85000	182250	0	0	1875250	3253230	4420200	213850	0	0	0
15 de Junho de Namatove	0	0	85000	121500	0	0	2390500	2767100	4717000	0	0	0	0
Ulima de Chiperimbe	0	1920000	255000	486000	0	0	12605000	40665448	48956100	1442900	0	0	0
Aquina warussa de Nsewe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liga/camponeses/Marica	0	0	170000	291600	0	0	4589600	8038624	11760700	242050	0	0	0
Muahiye Yilumage/Mpeka	0	0	510000	1190700	0	0	15194700	44187700	56921400	1250200	0	0	0
Matsacra de Mueca	0	0	255000	372600	0	0	4275600	11356352	13748200	420650	0	0	0
Liga/camponeses/Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 de Outubro de Sivaca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Experimental de Macute	0	0	0	48600	0	0	480600	913352	1006200	91650	0	0	0
1º de Maio de Nacuca	0	0	170000	344250	0	0	6658250	26166934	19329100	559300	10050000	197400	0
AGRINAC de Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro de N'awa	0	0	85000	121500	0	0	2014500	2316988	3883650	25300	0	0	0
Orera de Mavala	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Livre de N'ete	0	0	255000	384750	0	0	6636750	17578322	22983450	608650	0	0	0
15 de Outubro de N'zu de	0	0	0	162000	0	0	1220000	3991136	4648100	446500	0	0	0
20/Setembro/Nassupia	0	0	170000	101250	0	0	1684250	2673558	3768300	314900	0	0	0
Muassacarie de Nahopa	0	0	170000	591300	0	0	10176300	37115700	46431000	183300	0	0	0
Ulocom de Murameia	0	0	170000	222750	0	0	6205750	13244394	18799000	305500	0	0	0
1º de Maio de Samerhe	0	0	85000	81000	0	0	2395000	11036152	12452000	244400	0	0	0
Napalaka de Machoca	0	0	0	0	0	0	0	912800	904500	0	0	0	0
Muahiyeque/Muathunaca	0	0	0	145800	0	0	3241800	1934616	5340600	63450	0	0	0

ASSOCIAÇÃO	VALOR ALGODÃO	TOTAL	CREDITO NAO RECUPERADO	TOTAL	TOTAL CUSTO	TOTAL	LUCRO OU	DIVIDA EXTERNA	DIVIDA INTERNA	Observacoes
	COMPRADO AOS SOCIOS	DESCONTO		PAGO	DE OPERAÇÃO	DESPESAS	PREJUIZO			
19 de Outubro - Nacololo	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Matadia Anlahu de Mahera	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Maio de Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
25 de Junho - Nanjua	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro - Muaja	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Minda de Mararange	47782150	26818500	3663950	24627600	0	24627600	-2867500	0	3663950	Fraude Cebola
1º de Junho de Mararange	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
1º de Janeiro de Nacuca	9118750	2868600	0	6250150	0	6250150	87366	0	0	Psillose
1º de Maio de Nacuca	50729550	13725278	2647314	39651586	1761733	41413319	1250175	0	2647314	Psillose
N'rie de Mirale	27494100	6848400	94200	20739900	300000	21039900	1729100	0	94200	0
7 de Novembro de Mpuhu	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
7 de Maio de Mahepe	81472850	13720000	0	67752850	1040000	68792850	3213586	0	0	Psillose
Futuro Melhor de Nacuca	48017000	11165000	867400	37719400	0	37719400	1583238	0	867400	Psillose
4 de Outubro de Nacuca	21474350	6894118	0	14580232	1650000	16230232	649918	0	0	Psillose
3 de Fevereiro de Nacuca	58576250	12023100	361600	46914750	1400000	48314750	2269350	0	361600	Psillose
Eoa Esperanca de Natin	2706850	2886000	1250500	1071350	0	1071350	-135822	0	1250500	Psillose
11 de Outubro de Natin	1553750	4377080	3006465	183135	0	183135	-183135	2880464	3006465	Psillose
3 de Fevereiro de Unidade B	4557050	3913090	615956	1259916	0	1259916	-450860	0	615956	Psillose
15 de Setembro de N'ropa	11530050	2727400	0	8802650	10000	8812650	1612110	0	0	0
Marimba de Nacuca	10399550	2319849	0	8079701	9000	8088701	515857	0	0	0
1º de Maio de Nkomati	4634050	1875250	0	2758800	72500	2831300	421930	0	0	0
15 de Junho de Namatve	4717000	2728449	307870	2296421	395000	2691421	75679	0	307870	0
Lima de Chiperiba	50399000	12605000	0	37794000	1953000	39747000	918448	0	0	0
Aquina warussa de Nsewe	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Liga/camponeses/Menica	12002750	6243256	1653656	7413150	30000	7443150	595474	0	1653656	0
Muahiye Yilunage/Mpaka	58171600	15184568	625320	43612352	492000	44104352	83348	0	625320	0
Matsacra de Mueca	14168850	4144483	613091	10637458	171000	10808458	547894	0	613091	0
Liga/camponeses/Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4 de Outubro de Sivaca	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Experimentai de Mecute	1097850	480600	61350	678600	108500	787100	126252	0	61350	0
1º de Maio de Nacuca	30135800	13725278	2647314	19057836	150000	19207836	6959098	0	2647314	0
AGRINAC de Namara	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3 de Fevereiro de N'nawa	3908950	1744700	127400	2291650	0	2291650	25338	0	127400	0
Orera de Mavala	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Livre de N'lele	23592100	6374850	261900	17479150	381000	17860150	-281828	0	261900	0
15 de Outubro de N'lele	5094600	1220000	56100	3930700	0	3930700	60436	0	56100	0
20/Setembro/Nassupia	4083200	1668250	225880	2640830	0	2640830	32728	0	225880	0
Muassacrahe de Nahopa	46614300	10176300	0	36438000	0	36438000	677700	0	0	0
Olooni de Murameia	19104500	6278250	0	12826250	0	12826250	418144	0	0	0
1º de Maio de Semerhe	12696400	2394997	0	10301403	0	10301403	734749	0	0	0
Napalaka de Machoca	904500	1343220	611576	172856	0	172856	739944	0	611576	0
Muahiyeque/Muathuriaca	5404050	3137925	875996	3142121	0	3142121	-1207505	0	875996	Estoque productos quimicos

ASSOCIAÇÃO	Chequeo	Peso da empresa - peso da associação. Algodão de primeira	Preço da associação - preço da empresa	Desconto da empresa - desconto da associação
19 de Outubro - Nacololo		0	0	0
Matadia Anlahu de Mahera		0	0	0
1º de Maio de Nanjua		0	0	0
25 de Junho - Nanjua		0	0	0
3 de Fevereiro - Muaja		0	0	0
Minda de Mararange	ok	1817	150	6995800
1º de Junho de Mararange		0	0	0
1º de Janeiro de Nacuca		-318	150	-454100
1º de Maio de Nacuca	ok	552	150	-1259572
N'rie de Mirale	ok	355	150	440600
7 de Novembro de Mpuhu		0	0	0
7 de Abril de Mahepe	520000 de festa a colocar conta da associacao	-1222	150	-3075700
Futuro Melhor de Nacuca		-54	150	147850
4 de Outubro de Nacuca	ok	303	150	-231868
3 de fevereiro de Nacuca	ok	126	150	-315600
Eos Esperança de Natili	ok	-61	150	-1128600
11 de Outubro de Natili		49	200	256520
3 de Fevereiro de Unidade B		-24	150	110
25 de Setembro de N'rie	ok	333	150	0
Marimba de Nacuca	ok	-23	150	-599
1º de Maio de Nkomati		91	150	0
16 de Junho de Namatove	ok	62	150	-337949
Uma de Chipenbe		37	150	0
Aquina warussa de Nsewe		0	0	0
Liga/camponeses/Manca	ok	-25	150	-1653656
Muahiye Yulumage/Mpaka	ok	-322	200	10132
Masacra de Mueca	ok	240	150	131117
Liga/camponeses/Namara		0	0	0
4 de Outubro de Sivaca		0	0	0
Experimental de Macute	ok	76	100	0
1º de Maio de Nacuca	ok	140	150	-7067028
AGRINAC de Namara		0	0	0
3 de Fevereiro de N'hawa		16	50	269800
Orera de Mavala		0	0	0
Livre de N'tete	ok	-246	150	261900
19 de Outubro de N'rie		-52	150	0
20/Setembro/Nassupia		13	150	16000
Muassacane de Nahopa		-72	250	0
Ulooni de Murameia		-4	250	-72500
1º de Maio de Semienhe		189	250	3
Napalaka de Maçucce		-9	200	-1343220
Muahiyeque/Muathunaca		-155	200	103875

Curso para enquadreadores

Algodão Nivel 1

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
(1) Algodão	Agrotecnia, curso de introdução	i. Ecologia, Preparação de terra, Período de sementeira, Densidade e compasso, Sachas e tratamento	Enquadreadores De nível 1 Ficiais de associações	5 grupos de 30 pessoas aproximadamente
Nivel 1		ii. Medição de áreas e preenchimento de fichas		duração: 4 dias por grupo
Modulo 1				
(2) Algodão	Uso e manejo de produtos químicos.	i. Misturas, Normas de segurança e Aplicação de insecticidas e herbicidas	Enquadreadores De nível 1 Ficiais de associações	5 Grupos de 30 pessoas aproximadamente
Nivel 1	Principais operações Culturais e combate de pragas	ii. Sacha, Debaste, Identificação de Pragas e tratamento		duração: 2 dias por grupo
Modulo 2				
(3) Algodão	Colheita e Classificação do algodão	i. Técnica de colheita	Enquadreadores De nível 1 Ficiais de associações	5 Grupos de 30 pessoas aproximadamente
Nivel 1		ii. Selecção, e separação do algodão dos tipos 1 e 2		duração: 2 dias por grupo
Modulo 3		iii. Construção de secadores		

ALGOGODÃO Nivel II

(4) Algodão	Agrotecnia, fisiologia e protecção vegetal	i. Ciclo cultural do algodão	Enquadreadores De nível 2	1 Grupo de 30 pessoas aproximadamente
Nivel 2		ii. Comportamento vegetativo		duração: 3 dias
Modulo 1		iii. Características dos produtos químicos usado no algodão		
(5) Algodão	Protecção vegetal	i. o ciclo reproductivo de mastigadores, sugadores e predadores	Enquadreadores De nível 2	1 Grupo de 30 pessoas aproximadamente
Nivel 2		ii. valor economico dos tratamentos		duração: 3 dias
Modulo 2				
(5) Algodão	Qualidade e referências técnicas	i. Os fatores que afetam a qualidade do algodão	Enquadreadores De nível 2	1 Grupo de 30 pessoas aproximadamente
Nivel 2		ii. Referências técnico-económicas e itinerários técnicos		duração: 2 dias
Modulo 3				

ALGODÃO Nivel III

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
Seminario 1	Preparação da campanha de produção	i. Orientações e informações por parte da Gerencia Geral da Empresa, ii. Informações por parte do sector de investigação iii. Apresentação e discussão dos itinerarios técnicos observados no campo (sectores de investigaçõ e formação) iv. Outros temas par informação e discussão (NCC, no tillage, etc.)	Gerencia Geral Equipes permanentes dos setores produção familiar, investigação e formação Chefes de Area Chefes de Zonas	1 grupo, 1dia
Seminario 2	Preparação da campanha de comercialização	i. Orientações e informações por parte da Gerencia da Empresa, ii. Situação do mercado internacional e nacional (Gerencia Geral) iii. Orientações por parte dos sectores produção familiar e formação (associações), iv. Outros temas no tema do mercado do algodão e da organização do canal productivo no Moçambique (Gerencia Geral, sectores ou personalidades convidadas)	Gerencia Geral Equipes permanentes dos setores produção familiar, investigação e formação Chefes de Area Chefes de Zonas	1 grupo, 1dia

Cursos para brigadas

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
Comercialização do algodão	Organização do mercado	i. pesagem ii. preenchimento dos mapas de registos	Pesadores Registradores	2 grupos de 30 pessoas duração: 5 dias por grupo
Comercialização do algodão	Organização do mercado	i. classificação ii. pesagem iii. organização do mercado	Chefes de brigadas Presidentes de mesa Classificadores 2do pesadores	3 grupos de 30 pessoas duração: 2 dias por grupo

Cursos para formadores

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
Preparação para a formação dos produtores	Maneio de cultivos	i. preparação dos conteúdos técnicos sobre algodão e arroz ii. preparação material didáticos (cartazes) iii. estratégia pedagógica	Chefes de zona (28 e enquadrados de 2º nível (30)	2 grupos de 30 pessoas duração: 2 dias por grupo
Modulo 1				
Preparação para a formação dos produtores	Técnicas para manutenção e beneficiamento de cultivos	i. preparação dos conteúdos técnicos sobre tratamento do algodão e beneficiamento da mandioca ii. preparação material didáticos iii. estratégia pedagógica	Chefes de zona (28 e enquadrados de 2º nível (30)	2 grupos de 30 pessoas duração: 2 dias por grupo
Modulo 2				
Preparação para a formação dos produtores	Colheita e pós-colheita	iv. preparação dos conteúdos técnicos sobre colheita do algodão e conservação pós-colheita dos produtos alimentares v. preparação material didáticos vi. estratégia pedagógica	Chefes de zona (28 e enquadrados de 2º nível (30)	2 grupos de 30 pessoas duração: 2 dias por grupo
Modulo 3				

Cursos para produtores

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
Modulo 1	Maneio de cultivos	i. manejo do algodão : período de sementeira, sacha, desbaste, rotação, herbicida ii. manejo do arroz : período de sementeira, período de transplante, controle de infestantes, desbaste, herbicida, fertilização	Produtores	7 grupos por formador 58 formadores 50 produtores por grupo aproximadamente
Modulo 2	Técnicas para manutenção e beneficiamento de cultivos	i. manutenção do algodão : identificação e controle de pragas ii. preparação do material de propagação da mandioca iii. controle da toxicidade da mandioca amarga	Produtores	7 grupos por formador 58 formadores 50 produtores por grupo aproximadamente
Modulo 3	Colheita e conservação de produtos alimentares	i. os factores que interferem na qualidade do algodão ii. classificação do algodão iii. uso de produtos químicos de conservação em celeros	Produtores	7 grupos por formador 58 formadores 50 produtores por grupo aproximadamente

Cursos para Associações

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
Gestão nas associações (I)	Fecho das contas da associação	i. fecho da conta da actividade comercialização do algodão ii. fecha das contas actividades não agrícolas iii. fecho da conta da associação	Gestores e fiscais da associação	2 grupos de 20 pessoas duração: 4 dias
Gestão nas associações (II)	Planificação e Gestão de insumos	i. Preparação do plano anual de produção ii. Levantamento das necessidades de insumos, iii. Contrôl da execução do plano (mapas de contrôl)	Gerentes e fiscais	2 grupos de 20 pessoas duração: 4 dias
Gestão nas associações (III)	Análise dos projectos	i. discussão da coerência técnica dos projectos e dos resultados económicos ii. organização interna e repartição das responsabilidades iii. ligação entre o projecto, a associação e a aldeia	Sócios directamente ligados com a actividade	1 grupo de 20 pessoas duração: 4 dias
Gestão nas associações (IV)	Comissões de comercialização	i. Classificação, ii. pesagem, iii. preenchimento das fichas,	Comissão de comercialização	5 membros por associação. 5 grupos de 4 dias
Liderança nas associações	Tarefas e responsabilidades dos líderes	i. Funcionamento do conselho director e das comissões de gestão e fiscalização ii. Papel dos animadores	Animadores das associações	1 grupo de 20 pessoas duração: 2 dias

Alfabetização funcional

Curso	Temas	Assuntos	Participantes	Grupos/duração
Alfabetização funcional	Noções de escrita e aritmética	i. Conhecimentos sobre Psicologia do adulto, ii. Planificação material didático, avaliação iii. Ensino em língua Macua : adição e subtração, números e valores	Animadores	1 grupo de 20 animadores duração : 5 dias

ANNEXE 3

Suministros para o curso Algodão Nivel II - O itinerario técnico

1. Definição

O itinerario técnico é relativo ao manejo técnico de um determinado cultivo em uma determinada machamba.

2. Porquê estudar um itinerario técnico ?

Um itinerario técnico corresponde a escolha de um productor para o manejo do cultivo tomando em conta as características próprias da sua machamba e os meios de trabalhos disponíveis (mão de obra, ferramentas, insumos, etc.). Pelo tanto, os itinerarios técnicos podem ser, e efetivamente são, diferentes entre os productores. Identificar as diferenças entre os productores em quanto aos itinerarios técnicos utilizados permite adaptar as recomendações técnicas e serem mais eficientes.

3. Como estudar um itinerario técnico ?

Para descrever um itinerario técnico, se toman em consideração os seguintes aspectos :

- As práticas do productor ao longo do ciclo productivo do cultivo, isto é : o preparo do solo, a sementeira, o debaste as diversas safras, os tratamentos, a colheita,
- Os diversos tipos de insumos utilizados,
- O tipo de material vegetal utilizado (variedades),
- O tipo de ferramentas utilizadas (arado, enxada, etc.)

4. Como avaliar um itinerario técnico ?

O primeiro passo é entender a justificação técnica e económica das práticas do produtores (porquê o productor fez tal prática ?). O segundo passo é analisar o resultado do itinerario técnico. O resultado do itinerario técnico do productor pode ser avaliado desde o ponto de vista técnico através do **rendimento** e do ponto de vista económico através da **margem bruta**. Os dois critérios permitem fazer comparações entre os productores.

Lembra-se que a margem bruta é o valor da produção (quantidade vendida em Kg x preço de um Kg de producto) menos as despesas (insumos, serviços comprados e eventualmente mão de obra contratada).

5. Como interpretar os resultados ?

Observa-se que dois itinerarios técnicos podem ter diferentes resultados técnicos (rendimentos) mas os mesmos resultados económicos (margem bruta). Assim, se pode conseguir uma determinada margem bruta, por exemplo (1.000.000 Mt/ha) com uma produção baixa e custos baixos ou com uma produção elevada e custos de produção fortes, mas o trabalho do productor e o risco são bem diferentes nos dois casos, são baixos no primeiro caso e elevado no segundo. De tal maneira, convém seleccionar o itinerario técnico que, com os mesmos resultados, precisa de meios de trabalho na menor quantidade possível.

6. Qual é a diversidade dos itinerarios técnicos no cultivo de algodão na zona de produção da Lomaco ?

Discussão sobre a evolução dos itinerarios técnicos desde 3 ou 4 anos na zona da Lomaco, apontando com maior ênfase na diminuição dos itinerarios baseados no uso intensivo de tração mecânica e tratamento aéreo (cf. anexo 4). Analise desta situação com respeito à evolução dos preços dos insumos e algodão-caroto.

ITINERARIOS TECNICOS OBSERVADOS NAS ASSOCIACOES

CAMPANHA 1999-2000

		Associacao	Mafarange		
		Area	12		
		Rendimento	450		
		Preco algodao	2500		
		IT5 Manual			
				Custo	2000
Actividades		Instrumentos	Quantidade	Unidade	Custo por Ha
Preparo do solo		manual	1	pas	0
Sementeira		manual	1	pas	0
Sementes		Sem. Comum	30	kg	0
Desbaste		manual	0		0
Sacha 1		manual	0		0
Sacha 2		manual	0		0
Sacha 3		manual	0		0
Herbicida		Igram Combi	0	l	114000
Herbicida			0		0
Tratamento 1 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	120000
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1		4050
	Ulva		1		4250
Tratamento 2 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	108000
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1		4050
Tratamento 3 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1		4050
Tratamento 4 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1		4050
Tratamento 5 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1		4050
Tratamento 6 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1		4050
Empréstimo colheita:		liquido	0		200000
		juros	0		18000
Valor da producao por ha					1125000
Custo por ha (Mt)					388502
Custo por ha (Kg alg.)					155
Margem bruta (Mt)					736498
Margem bruta (Kg alg.))					295
Custo unitario					863
Rendimento de equilibrio					155

ITINERARIOS TECNICOS OBSERVADOS NAS ASSOCIACOES
CAMPANHA 1999-2000

		Associacao	Mahera		
		Area	4,5		
		Rendimento	1000		
		Preco algodao	2500		
		IT\$4 Mecanizacao ligeira com herbicida			2000
					Custo
					Custo por
Actividades		Instrumentos	Quantidade	Unidade	Ha
Preparo do solo		Grade leve	1	pas	300000
Sementeira		Mecanizada	1	pas	160000
Sementes		Deslintadas	32	kg	102400
Desbaste		manual	0		0
Sacha 1		manual	0		0
Sacha 2		manual	0		0
Sacha 3		manual	0		0
Herbicida		Igram Combi	3,6	l	114000
Herbicida			0		0
Tratamento 1 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	120000
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1	Unidade	4050
	Ulva		1	Unidade	4250
Tratamento 2 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	108000
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1	Unidade	4050
Tratamento 3 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1	Unidade	4050
Tratamento 4 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1	Unidade	4050
Tratamento 5 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1	Unidade	4050
Tratamento 6 :	Avião	Avião	0	pas	195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640
	tipo 2	Knoubuff	0,01	l	26400
	Pilhas		1	Unidade	4050
Empréstimo colheita:		liquido	1		200000
		juros	1		18000
Valor da producao por ha					2500000
Custo por ha (Mt)					1579302
Custo por ha (Kg alg.)					632
Margem bruta (Mt)					920698
Margem bruta (Kg alg.)					368
Custo unitario					1579
Rendimento de equilibrio					632

ITINERARIOS TECNICOS OBSERVADOS NAS ASSOCIACOES

CAMPANHA 1999-2000

		Associacao	Mahera		
		Area	10,5		
		Rendimento	910		
		Preco algodao	2500		
		IT3 Mecanizacao ligeira sem herbicida			2000
Actividades	Instrumentos	Quantidade	Unidade	Custo unitario	Custo por Ha
Preparo do solo	Grade leve	1	pas	300000	300000
Sementeira	Mecanizada	1	pas	160000	160000
Sementes	Deslintadas	32	kg	3200	102400
Desbaste	manual	0		0	0
Sacha 1	manual	0		0	0
Sacha 2	manual	0		0	0
Sacha 3	manual	0		0	0
Herbicida	Igram Combi	0	l	114000	0
Herbicida		0		0	0
Tratamento 1 :	Avião	Avião	0 pas	195000	0
	tipo 1	Endoflo	0,8 l	120000	96000
	tipo 2	Kynobuff	0,01 l	26400	264
	Pilhas		1 Unidade	4050	4050
	Ulva		1 Unidade	4250	4250
Tratamento 2 :	Avião	Avião	0 pas	195000	0
	tipo 1	Endoflo	0,8 l	108000	86400
	tipo 2	Kynobuff	0,01 l	26400	264
	Pilhas		1 Unidade	4050	4050
Tratamento 3 :	Avião	Avião	0 pas	195000	0
	tipo 1	Karate	0,3 l	146640	43992
	tipo 2	Kynobuff	0,01 l	26400	264
	Pilhas		1 Unidade	4050	4050
Tratamento 4 :	Avião	Avião	0 pas	195000	0
	tipo 1	Karate	0,3 l	146640	43992
	tipo 2	Kynobuff	0,01 l	26400	264
	Pilhas		1 Unidade	4050	4050
Tratamento 5 :	Avião	Avião	0 pas	195000	0
	tipo 1	Karate	0,3 l	146640	43992
	tipo 2	Kynobuff	0,01 l	26400	264
	Pilhas		1 Unidade	4050	4050
Tratamento 6 :	Avião	Avião	0 pas	195000	0
	tipo 1	Karate	0,3 l	146640	43992
	tipo 2	Kynobuff	0,01 l	26400	264
	Pilhas		1 Unidade	4050	4050
Empréstimo colheita:	liquido	1		200000	200000
	juros	1		18000	18000
Valor da producao por ha					2275000
Custo por ha (Mt)					1168902
Custo por ha (Kg alg.)					468
Margem bruta (Mt)					1106098
Margem bruta (Kg alg.)					442
Custo unitario					1285
Rendimento de equilibrio					468

ITINERARIOS TECNICOS OBSERVADOS NAS ASSOCIACOES

CAMPANHA 1999-2000

		Associacao	Sivaca		
		Area	65		
		Rendimento	1300		
		Preco algodao	2500		
		IT2 mecanizacao, tratam. aereo sem herbicida			2000
				Custo	Custo por
Actividades		Instrumentos	Quantidade	Unidade	unitario Ha
Preparo do solo		Grade pesada	1	pas	335800 335800
Sementeira		Manual	0		0 0
Sementes		Sem. Comum	30	kg	0 0
Desbaste		manual	0		0 0
Sacha 1		manual	0		0 0
Sacha 2		manual	0		0 0
Sacha 3			0		0 0
Herbicida		Igram Combi	3	l	114000 342000
Herbicida			3	l	0 0
Tratamento 1 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	120000 96000
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
	Ulva		1	Unidade	4250 4250
Tratamento 2 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	108000 86400
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 3 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 4 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 5 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 6 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Empréstimo colheita:		liquido	1		200000 200000
		juros	1		18000 18000
Valor da producao por ha					3250000
Custo por ha (Mt)					2455886
Custo por ha (Kg alg.)					982
Margem bruta (Mt)					794114
Margem bruta (Kg alg.)					318
Custo unitario					
Rendimento de equilibrio					982

ITINERARIOS TECNICOS OBSERVADOS NAS ASSOCIACOES CAMPANHA 1999-2000

		Associacao	Sivaca		
		Area	15		
		Rendimento	1500		
		Preco algodao	2500		
		IT1 mecanizacao, tratam.aereo e herbicida			2000
				Custo	Custo por
Actividades		Instrumentos	Quantidade	Unidade	unitario Ha
Preparo do solo		Grade pesada	1	pas	330000 330000
Sementeira		Mecanizada	1	pas	165000 165000
Sementes		Deslintadas	30	kg	3150 94500
Desbaste		manual	0		0 0
Sacha 1		manual	0		0 0
Sacha 2		manual	0		0 0
Sacha 3		manual	0		0 0
Herbicida		Igram Combi	3	l	114000 342000
Herbicida			0		0 0
Tratamento 1 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	120000 96000
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
	Ulva		1	Unidade	4250 4250
Tratamento 2 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Endoflo	0,8	l	108000 86400
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 3 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 4 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 5 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Tratamento 6 :	Avião	Avião	1	pas	195000 195000
	tipo 1	Karate	0,3	l	146640 43992
	tipo 2	Kynobuff	0,02	l	26400 528
	Pilhas		1	Unidade	4050 4050
Empréstimo colheita:		liquido	1		200000 200000
		juros	1		18000 18000
Valor da producao por ha					3750000
Custo por ha (Mt)					2701486
Custo por ha (Kg alg.)					1081
Margem bruta (Mt)					1048514
Margem bruta (Kg alg.)					419
Custo unitario					1801
Rendimento de equilibrio					1081

**Itinerarios técnicos observados nas associações
Campanhas 1998 - 1999 - 2000**

	Ano	Preco algodao (Mt/Kg)*	Custo unitario (Mt/Kg)*	Rendimento (Kg/Ha)	Valor da producao (Mt/Ha)*	Custo de producao (Mt/Ha)*	Margem bruta (Mt/Ha)*
IT1 mecanizacao, tratam. aereo e herbicida	1998	2950	1415	1500	4425000	2122543	2302457
	1999	2300	1798	1500	3450000	2696636	753364
	2000	2500	1801	1500	3750000	2701486	1048514
IT2 mecanizacao, tratam. aereo sem herbicida	1998	2950	1573	1300	3835000	2045493	1789507
	1999	2300	1875	1300	2990000	2437136	552864
	2000	2500	1801	1300	3250000	2341288	908712
IT3 Mecanizacao ligeira sem herbicida	1998	2950	1201	910	2684500	1092658	1591842
	1999	2300	1307	910	2093000	1189352	903648
	2000	2500	1285	910	2275000	1168902	1106098
IT\$4 Mecanizacao ligeira com herbicida	1998	2950	1487	1000	2950000	1486858	1463142
	1999	2300	1600	1000	2300000	1599752	700248
	2000	2500	632	1000	2500000	631721	1868279
IT5 Manual	1998	2950	694	450	1327500	312258	1015242
	1999	2300	835	450	1035000	375552	659448
	2000	2500	863	450	1125000	388502	736498

* Metical corrente

IDENTIFICACAO DAS ASSOCIACOES

Ident

101

Nome

19 de Outubro de Nacalolo

Area

Nacuca

Data de constituicao

1997

Distrito

Ancuabe

Legalizacao

Sim

Sede

Sim

Conta bancaria

Sim

IDENTIFICACAO DAS ASSOCIACOES

Ident

102

Nome

Matadia Anlahu de Mahera

Area

Nanjua

Data de constituicao

1997

Monitoria das formacoes

Tipo de formacao 1

Ano

data inicio 06/06/00

data final 11/06/00

Distrito 3

Area 1

Nome do formador

Zona de intervencao 1

Centro de formacao

N/participantes 0

Conta da associacao

Ident 101

Ano 1999

Codigo 1011999

lucro ano anterior 3000000

numero de quotas 25

valor da quota 50000

beneficios bancarios 400000

receitas excepcionais 0

prejul ano-ant 50000

salarios 0

material de escritorio 600000

transporte 50000

outras despesas 500000

custos socias 400000

investimentos 5000000

despesas excepcionais 600000

Conta da associacao

Ident 102

Ano 1999

Codigo 1021999

Os projetos produtivos

Ident 101

ano 1999

Tipo de atividade 1

As receitas

Tipo de produt 1

produto :Qdade 5000

produto :Preco 1000

As despesas

Pagamentos socio 0

Pagamentos cliente 0

Valor dos insumo 5000

Valor dos investimentos 10000

Variacao de stock

Stock final 50000

Stock inicial 60000

Os projetos produtivos

Ident 101

Identificacao grupos de alfabetizacao funcional

Nome associacao

101

Nome-ani

Augusto

Numero de mulheres inscritas

12

Numero de Homens inscritos

5

1ero dia de alfabetizacao

Segunda feira

2do dia de alfabetizacao

3

3ro dia de alfabetizacao

6

Monitoria mensal dos grupos de alfabetizacao funcional

ano

1999

Nome do animador

1

Mes

6

mulheres

0

homens

0